

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA	DURACIÓN	80
		Específica	
Código	UF2226		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Logística Comercial y Gestión del Transporte		
Certificado de profesionalidad	GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA	Nivel	3
Módulo formativo	Comercialización del transporte por carretera.	Duración	160
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Marketing de la actividad de transporte por carretera		80

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP5, RP6 y RP7.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación

C1: Determinar los elementos y condiciones comerciales de distintos tipos de contratos y concursos de transporte por carretera de mercancías, nacionales e internacionales, respetando la normativa vigente, costumbres y usos habituales en el sector.

CE1.1 Interpretar la normativa mercantil que regulan los contratos de prestación de servicios y el contrato de transporte en particular diferenciando las operaciones entre empresarios de las operaciones entre empresario y consumidor cuando son servicios de paquetería y mensajería.

CE1.2 Identificar los aspectos claves de la normativa que regula el contrato de transporte a nivel nacional y los principales convenios de transporte de mercancías con los países europeo y países vecinos.

CE1.3 Explicar las condiciones, obligaciones y responsabilidades de las partes en los contratos de servicios de las distintas modalidades de transporte de mercancías, precisando las que son prescriptivas.

CE1.4 Identificar e interpretar las condiciones de transporte intermodal y las relaciones del transporte por carretera con el resto de los modos transportes: ferroviario, marítimo y aéreo, para favorecer la intermodalidad.

CE1.5 Interpretar con exactitud todos los apartados de una carta de porte internacional, dentro del Convenio Internacional de Mercancías (CIM), así como la interrelación establecida en el contrato del transporte por carretera con las especificidades de otros modos de transporte propias del transporte internacional multimodal.

CE1.6 A partir de los datos de un cliente y la contratación de un servicio de transporte de mercancías por carretera convenientemente caracterizada, redactar los elementos y cláusulas del contrato-tipo de transporte por carretera identificando los derechos y obligaciones de las partes, cláusulas de resolución de conflicto, penalizaciones u otras.

CE1.7 A partir de un supuesto práctico debidamente caracterizado dónde se plantea la necesidad de definir la responsabilidad del transportista frente al cargador, cliente y destinatario de la mercancía, identificar:

CE1.8 Analizar los requisitos y marco jurídico específico que regula la comercialización de transporte de mercancías especiales como:

- Mercancías peligrosas, enumerando la clasificación que se establece de las mismas.
- Mercancías perecederas, identificando condiciones de control de temperaturas, humedad, etc.
- Animales vivos, identificando factores biológicos y de comportamiento.
- Régimen de consolidación o grupaje, identificando el esquema de actuación típico.

CE1.9 A partir de un caso convenientemente caracterizado de operaciones de comercio internacional con unas necesidades de logística y transporte determinadas:

- Identificar los elementos: depósito, carga y descarga, condiciones de mantenimiento, envíos, retornos en vacío u otros.
- Estimar los recursos y condiciones de los necesarios para el cumplimiento de dicho servicios.

CE1.10 Identificar los gastos y responsabilidades imputables a los agentes de las operaciones logísticas y de transporte diferenciando los propios del transporte por carretera de los otros modos de transporte y agentes implicados: consignatario de buque, consignatario aéreo, agente de aduanas, cliente u otros.

CE1.11 En supuestos convenientemente caracterizados de operación de transporte por carretera:

- Seleccionar justificadamente la modalidad de contrato adecuada.

- Complimentar el modelo de contrato correspondiente.
- Precisar la documentación que debe acompañar a la carga.

C2: Determinar los elementos y condiciones específicas de la contratación de servicios de transporte discrecional, interior e internacional, y concursos de servicios de transporte de viajeros, de acuerdo al procedimiento administrativo establecido.

CE2.1 Interpretar los derechos y obligaciones derivadas de la reglamentación normativa que regula los contratos de prestación de servicios de viajeros por carretera diferenciando aquellos con agencias de viajes, alquiler de autobuses con conductor y otros servicios discrecionales.

CE2.2 Identificar los aspectos claves de la normativa que regulan el procedimiento para la consecución de contratos públicos de transporte regular por carretera tanto urbano como interurbano.

CE2.3 Definir los parámetros y procedimientos que deben aplicarse en la presentación de ofertas de prestación de servicios de transporte en contratos públicos de transporte de líneas regulares, escolares u otros.

CE2.4 Explicar las condiciones, obligaciones y responsabilidades de las partes en los contratos públicos de servicios regulares precisando las que son prescriptivas y las reglas aplicables a la determinación del precio del billete.

CE2.5 Interpretar las condiciones y características especiales para la prestación del transporte escolar y de menores respetando la normativa vigente.

CE2.6 Explicar las reglas relativas a las tarifas y a la formación de precios en el transporte por carretera de viajeros.

CE2.7 Explicar el concepto de precio técnico por unidad de servicio para alcanzar el umbral de rentabilidad.

CE2.8 En un supuesto práctico en el que se proporciona información convenientemente caracterizada sobre los costes fijos de una empresa de transporte por carretera y la estimación de la demanda y de los costes variables imputables de una nueva línea regular prevista, calcular el precio técnico por unidad de servicio para alcanzar el umbral de rentabilidad.

CE2.9 A partir de una operación de transporte discrecional de viajeros, elaborar un presupuesto aplicando las reglas relativas a la facturación de los servicios de transporte de viajeros, considerando el número de viajeros, costes de la operación, peajes, impuestos, márgenes y descuentos aplicados habitualmente en el sector.

CE2.10 A partir de los datos de un concurso o concesión de transporte interurbano en línea regular convenientemente caracterizado:

- Identificar las condiciones y requisitos de prestación.
- Interpretar los derechos y obligaciones del prestatario del servicio.
- Identificar las cláusulas habituales de penalizaciones y resolución de incidencias u otras.
- Redactar la documentación, elementos y condiciones de la concesión del servicio de transporte por carretera.
- Identificar las condiciones y requisitos de prestación.
- Interpretar los derechos y obligaciones de las partes,
- Identificar las fórmulas y cláusulas habituales para la resolución de conflicto, penalizaciones u otras
- Redactar la documentación, elementos y condiciones de la concesión del servicio transporte por carretera.

CE2.11 A partir de distintos supuestos de clientes, tanto del ámbito público como privado, de servicios regulares y discrecionales de transporte de más de 9 viajeros:

- Identificar los aspectos a considerar en cuanto al equipamiento de vehículos adaptados a las necesidades del viajero, minusválidos, niños u otros.
- Calcular los recursos y condiciones de los necesarios para el cumplimiento de dicho servicio.

C3: Elaborar ofertas y presupuestos de servicios de transporte, en función de distintas condiciones, considerando las actividades auxiliares al transporte e intermodalidad con otros medios de transporte.

CE3.1 Diferenciar las fases del proceso de venta y documentación comercial habitual en la oferta de prestación de servicios de transporte por carretera: contrato de transporte, factura y oferta señalando las diferencias y repercusiones de cada uno, en las relaciones comerciales.

CE3.2 Diferenciar la documentación comercial habitual en la oferta de prestación de servicios de transporte de viajeros según distintas características servicios público, privado, discrecional y especial.

CE3.3 Definir los parámetros que configuran las ofertas de prestación de servicios de transporte ante distintos tipos de clientes y servicios de transporte por carretera.

CE3.4 Elaborar el escandallo de costes de una operación de transporte y sus actividades auxiliares a partir de las condiciones establecidas en una operación-tipo.

CE3.5 A partir de la definición de unas determinadas condiciones de prestación de servicios de transporte por carretera, calcular el coste imputable a la operación, considerando al menos:

- Costes fijos imputables a la operación.
- Coste de gestión.
- Costes variables de transporte (por entrega, por kilómetros entre otros).
- Coste de actividades auxiliares al transporte (almacenamiento, logística inversas, carga y descarga, manipulación u otros).
- Costes de manipulación.
- Costes indirectos (seguros, impuestos, comisiones entre otros).
- Coste de devoluciones.
- Margen de beneficios

CE3.6 Enumerar las situaciones de servicio de transporte en las que se puede incurrir en costes no previstos y determinar las notas y cláusulas repercutibles al cliente que deben establecerse en la oferta o presupuesto del servicio.

CE3.7 Explicar las ventajas y desventajas del sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.

CE3.8 Explicar las diferencias existentes en el tipo impositivo que grava los servicios de transporte por carretera en el mercado único europeo y la problemática que se plantea a nivel europeo.

CE3.9 A partir de una operación de transporte de carretera interior, convenientemente caracterizada, elaborar la oferta calculando el precio final de la operación teniendo en cuenta las partidas y costes imputables a la operación, margen comercial, descuentos, IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido), medio de pago y cláusulas especiales que deben figurar en la oferta.

CE3.10 A partir de una operación de transporte internacional de mercancías, elaborar la oferta de la operación utilizando los distintos incoterms (términos de comercio internacional).

C4: Adoptar distintas técnicas de negociación en diferentes situaciones comerciales con tipos de clientes, condiciones y contratos de servicios de transporte diferentes.

CE4.1 Describir las diferentes etapas de un proceso de negociación aplicadas al proceso de comercialización y venta de servicios de transporte.

CE4.2 Explicar las técnicas y estrategias de negociación más utilizadas en la contratación de servicios de transporte diferenciando la conveniencia de cada una de ellas: competitivas y cooperativas u otras.

CE4.3 Distinguir entre la acción de vender y la acción de negociar y relacionar los aspectos a considerar entre uno y otro proceso, en el caso de la comercialización de servicios de transporte por carretera.

CE4.4 A partir de distintos supuestos convenientemente caracterizados, simular la entrevista y contacto con el cliente:

- Caracterizar al interlocutor según su rango y condiciones para establecer sus pautas del comportamiento durante el proceso de negociación.
- Utilizar la técnica de contacto y negociación adecuada a la situación definida.
- Adoptar actitudes adecuadas al contexto comercial.

CE4.5 A partir de un supuesto de negociación de un servicio de transporte convenientemente caracterizado, establecer un plan de negociación comercial que contemple los siguientes aspectos:

- Identificar los principales aspectos de la negociación.
- Estimar las necesidades, bazas y debilidades propias y del cliente.
- Identificar los márgenes y límites en la negociación del contrato de transporte.
- Precisar las concesiones potenciales mutuas, su coste y su valor por ambas partes.
- Predecir la estrategia o aspectos críticos del cliente y relacionarlas con las posturas propias del vendedor.
- Sintetizar la secuencia y planteamiento del plan de negociación comercial.

CE4.6 A partir de distintos supuestos convenientemente caracterizados de situaciones entre comerciales y clientes habituales en el ámbito de la comercialización de servicios de transporte:

- Caracterizar el comportamiento de cada parte, diferenciando la actitud adoptada por el comercial y el cliente en el desarrollo de la operación comercial.
- Identificar las objeciones presentadas por el cliente.
- Identificar los puntos fuertes y débiles del comercial ante las demandas del cliente.
- Proponer medidas correctoras para mejorar las relaciones con los clientes.

Contenidos:

1. Contratación de servicios transporte de mercancías por carretera

- Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
 - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera
- Formalización y documentación del contrato:
 - La carta de porte.
- Documentación de la carga, del conductor y del vehículo..
- Obligaciones y derechos de las partes
 - Porteador.
 - Cargador.
 - Destinatario.
- La retribución.
- Régimen jurídico de mercancías especiales:
 - Peligrosas.
 - Perecederas.
 - Animales vivos.
- Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:

- Transportistas.
- Consignatarios.
- Agentes de aduanas.
- Otros operadores logísticos.
- Pluralidad de transportistas:
 - Transporte combinado.
 - Transporte multimodal.
 - Transporte por superposición,
 - Contratación interviniendo varios transportistas.
- Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
- Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
- Reglas generales del CIM.
- Transporte internacional de mercancías.
 - Convenio CMR.
 - Convenio TIR.
 - Autorizaciones

2. Contratación del servicio de transporte de viajeros por carretera.

- Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
 - Normativa
 - Competencias de las CCAA.
- Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
- Transportes regulares: el régimen concesional.
 - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
 - Normativa aplicable.
 - Requisitos de concurrencia.
 - Revisión.
 - Plazo.
 - Prórroga de la concesión.
- Normativa especial del transporte escolar y de menores
- El título de porte: el billete y otros documentos.
- Formalización y documentación del contrato.
- Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
- El pago.
 - Las tarifas.
 - El precio del contrato.
- Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
- Transporte internacional de viajeros:
 - Características.
 - Tipos de servicios.
 - Autorizaciones.
 - Requisitos.

3. Elaboración de ofertas y tarifas de servicios de transporte por carretera

- Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 - Costes fijos y variables
 - Costes directos e indirectos.
 - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
- Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.

- Umbral de rentabilidad.
- El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
- Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 - Precio del billete en transporte de viajeros.
 - Precio de flete de autobús.
 - El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.
- Los Incoterms en el comercio internacional:
 - Concepto y clasificación.
 - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
- Otros parámetros que componen la oferta:
 - Características de los vehículos
 - Horarios
 - Frecuencia
 - Horario de petición de servicios
 - Temporalidad
 - Exclusividad
 - Alteraciones en el precio del combustible
 - Duración del contrato
 - Revisión de precios
 - Penalizaciones
 - Resolución de conflictos
 - Forma y plazo de pago.
- Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

4. Técnicas de negociación aplicadas a la comercialización de servicios de transporte

- El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
 - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
 - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
- Planificación de la negociación comercial:
 - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 - Estimación de las necesidades del cliente.
 - Márgenes y límites de la negociación.
 - Concesiones mutuas.
- Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 - Contratos de prestación puntual
 - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
- Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 - Anglosajón
 - Francés
 - Alemán
 - Nipón
 - Chino
 - Norteamericano
 - Hispanoamericano
 - Otros.
- Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 - Principales causas de los conflictos
 - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.